

JA岡山中期計画の取り組み

〔平成28年度実践概況報告〕

当JAは、平成28年度の通常総代会で設定した「JA岡山中期計画」に基づき、同年度から平成30年度までの3力年において、その取り組みを進めています。

中期計画の具体的な取組内容は、第33回岡山県JA大会で決議された県下JA統一の重点取組事項（10項目）別に掲げて、年度ごとに進捗管理や実践状況の検証を行った後、組合員・利用者の皆さまへ広報誌等を活用して情報発信することとしています。今号では、3力年計画の初年度（平成28年度）の実践概況をご報告させていただきます。



平成27年12月開催「第33回岡山県JA大会」

1 担い手経営体の二一スに 応える個別対応

- ① 全営農センターにTAC担い手担当ならびに作物別営農指導員を配置
- 本所に営農指導員8名を配置し、作物担当（TAC2名、野菜・花卉3名、果樹3名）を決めて育成しました。
- 7営農センターへ作物別指導員各3名（TAC、野菜・花卉、果樹担当）を配置しました。
- 作物別研修会（TAC6回、果樹4回、野菜・花卉5回）の開催により、営農指導員のレベルアップを図りました。



② 県域担い手サポートセンターと連携した担い手経営体への個別支援活動等の強化

● 集落営農組織の立ち上げの取り組みとして、岡山市建部地区で協議会を設立、同市御津地区で法人化へ向けたアンケート実施、同市西大寺地区、玉野市（用吉・富岡）において関係機関と連携し集落営農の立ち上げに向けた協議を開始しました。

● 組合の農地利用集積円滑化事業の推進により、350畝（契約件数2,130件）の農地集積を実施しました。

また、農地中間管理機構との情報共有による農地集積にも取り組めました。

● 管内の担い手への対応策として、「TAC担い手訪問先リスト」を作成し、その登録農業者280

するため、市場訪問の頻度を向上させました。

3 付加価値の増大と新たな 需要開拓への挑戦

① 管内農畜産物の販売促進・PR活動の強化

● イトーヨーカドー岡山店において、青果物フェアを3回（4～6月に各1回）、白桃の販売PRを1回（7月）、ブドウPRを1回（8月）開催しました。

● 東京大丸サンフルーツと新橋アンテナショップにおいて白桃の試食販売を各1回（7月）開催しました。

● イオン岡山において、試食宣伝を含めた青果物フェアを2回（10・11月に各1回）、イオン岡山周年祭を1回（12月）、イチゴフェアを2回（1・3月に各1回）開催しました。

● 農産物直売所「はなやか中央店」において、管内の花弁をPRするイベント「フラワーバレンタイン」（1月）を開催しました。

● 施設ナスについて、全農おかやまとの連携のもと、試食宣伝会を関西地区で5回、関東地区で2回（2・3月）、量販店を会場に実施しました。



- 品種集約を検討した結果、「キヌヒカリ・ひとめぼれ」から「あきたこまち・コシヒカリ」へ、「吉備の華」から「ヒノヒカリ」にこまる「へ品種集約する方向性を決定しました。
- 早生・中生・晩生品種の概算金について、平成27年産概算金より2,5000～3,000円高く設定して、JA出荷率の向上を図りました。
- 大口出荷者奨励について、平成27年度の措置を見直し、300俵以上100円/俵、500俵以上150円/俵、700俵以上200円/俵、1,000俵以上250円/俵、1,500俵以上300円/俵とし、JAへの出荷率の向上を図りました。
- ② 主要園芸品目の市場集約（平成30年度実施）
- 市場集約について、現状を検証

するとともに、有利販売できる市場を選定し出荷しました。

引き続き取り組みを強化し、市場の集約を進めます。

③ 関東・関西市場への販路拡大

● シヤインマスカット全出荷量約115・7トンのうち、関東市場出荷13・6トン（出荷比率約11・8%）、関西市場出荷34・9トン（出荷比率約30・3%）となりました。

また、輸出向け品目として位置付けし取り組んだ結果、全出荷量のうち、12・1%が輸出向け出荷となりました。

● 岡山白桃全出荷量約340トンのうち、関東市場への出荷は26トン（出荷比率約7・6%、前年対比42・1%）、関西市場への出荷は8トン（出荷比率約2・4%、前年対比343%）となりました。

④ 販売担当者の資質向上と体制強化

● 本所の販売専任担当者者を明確（野菜1名、果樹1名にしました。果樹（桃・ブドウ）では産地概況、生産販売状況等の情報を収集・分析し、関東市場への販売力強化を図り有利販売に繋げました。

また、パートナー市場と定期的な情報交換



● イベント参加協力として、城下マルシェ（石山公園）や地産地消マルシェ（下石井公園）、コープフェスタ（コンベックス岡山）果物の品評会や共進会（岡山市役所）などに対応しました。

● 国の機関や学校給食センターとの取引（2件）を開始しました。

② 管内生産による食味ランキング特Aの取得

● 食味向上技術の構築と試作・食味検証を行いました。

● 重点ほ場を選定してサンプリングの後、良食味値の選抜を行い予選会に提出した結果、食味ランキングAを取得しましたが、特Aには届きませんでした。

2 マーケットインに基づく 生産・販売事業方式の 強化

① 用途に応じた実需者への米直接販売の拡大

● 販売計画を基に集荷・販売を行った結果、直接販売比率は米取扱高全体の約52%となりました。

名を対象に個別訪問等による支援（営農相談・新技術の提案等）を開始しました。

● 大規模担い手農家の法人化（集落営農1件、株式会社9件）の支援や農業融資、業務災害保険、資材に関する新技術などの情報提供や提案を行いました。

③インターネット販売による新規販売先の拡大

●当JAホームページに「はなやかオンラインショップ」を平成28年6月に開設し、販売を開始しました。桃、ブドウなどを中心に取り扱いが伸び、年間で約200万円の実績となりました。

④青果物の一次加工品の開発と販売の確保

●食品卸大手企業との業務提携により、一宮産清水白桃シラップ漬(業務用)をファスト製造しました。7月下旬から8月上旬の製造期間において、2kgパウチ(桃含有量2分の1)を1,200袋製造し、同御へ販売しました。

また、12月にテスト販売結果の中間報告会を開催し、ユーザーの評価とそれに伴う平成29年度製造計画の検討を行いました。



4 生産資材価格の引き下げと低コスト生産技術の確立・普及

①安価で高品質なプライベートブランド肥料の提案

●水稲の高温耐性対策(リスク分散)として、3品種「おてんとろそだち」恋の予感」に「こまる」の栽培比較試験を実施しました。

●水稲の多収性技術・コスト削減の対策として、「アケボノ」の一発肥料と追肥による栽培試験を実施しました。

また、低コスト肥料・農業を水稲の栽培層に採用し、コスト削減の提案を行いました。

●二条大麦の多収性・低コスト化に向けて2品種「ニューサチホ」「ゴールデン」アスカゴールデン」の栽培試験を実施しました。

●JA岡山オリジナルの「コシヒカリ」あきたこまち専用肥料」を開発し、平成29年産水稲肥料農業注文書へ採用しました。

②大型規格農業や省力型商品の提案など

●青果物の出荷箱について、仕入業者の変更・見直し等を行った結果、生産者コストが削減できま

●ラウンドアップ2000などの大型規格農薬の普及推進に取り組みました。

5 新たな担い手の育成や担い手のレベルアップ対策

①就農支援体制の整備と関係機関と連携した就農支援活動

●岡山市と連携し、担い手確保に向けた就農相談会に参加しました。

●就農相談会を東京会場(1月)、大阪会場(2月)で実施しました。

また、産地見学を兼ねた就農相談会(2月)に40名の参加があり、加茂川地区のブドウ、一宮地区の桃の現場視察と農家との意見交換会を実施しました。

●新規就農に向けた受入農家8名、研修生9名(果樹5名、野菜4名)を確保しました。

②野菜・果樹等の農業塾開催による新規栽培者の確保・育成

●農業塾を開講し、「もも農業塾」16名、「ぶどう農業塾」15名、「ピナー野菜塾」7名の参加がありました。

新規就農者は、岡山市11名、吉備中央町4名、瀬戸内市2名の合計17名となりました。

また、生産部会への新規加入は

ました。

また、先輩指導員からの育成指導により、担当者の知識・技能向上を図りました。

資格取得は、営農指導員6名、生活指導員3名、野菜ソムリエ1名、毒物劇物取扱責任者7名、防除指導員1名、GAP(農業生産工程管理)指導員4名、グローバルGAP内部検査員及び内部監査員1名となりました。

②長期的視点に立った要員計画の策定

●営農指導に必要な人材育成を踏まえ、本所の指導課に配置した営農指導員8名のうち、3名を新採用職員としました。

7 地域実態・ニーズを踏まえたJA事業とJAくらしの活動の展開

支所だよりの発行、地域独自イベントの開催、支所ふれあい旅行の実施、みどりのカーテンの実施

●支所だよりは、30支所、5営農センターで発行しました。

●地域ふれあい活動実施計画書に基づき、地域独自イベントを実施した結果、実績は199件となりました。

●支所独自の旅行企画として「ふれあい旅行」を20支所で実施しま



8 正・准組合員のメンバーシップの強化

●女性部21支部に、ゴーヤの種子を配布し「みどりのカーテン」に取り組みましたが、発芽不良により17支部での実施となりました。

●JA岡山女性大学の開催、女性部員の加入促進、フレッシュミズの加入促進、青壮年部品目別部会の設立

●女性大学の9月開講に向けて受講生を募集し、18名の参加申込がありました。



54名となりました。

③税務申告や経営相談等、担い手等への農業経営管理支援強化

●税務相談会を18会場で実施しました。

●藤田地区の夏秋ナス生産者向けの個別相談で11名の経営診断に取り組みました。

6 営農・経済事業への経営資源のシフト

①JA岡山人材育成基本方針の実践

●営農センターの作物担当者に作物別に特化した研修会へ参加させ



●コミュニティ誌は、平成28年7月31日に2016夏号を、平成28年12月11日に2016冬号を各199,000部発刊しました。

●産直まつりは、平成28年9月に1回目を、12月に2回目を開催しました。

10 「食」農「協同組合」にかか

る地域住民の理解の醸成に向けての広報活動の展開

●笑味ちゃん天気予報を介したPR、あぐりキッズクラブの開催

●笑味ちゃん天気予報での広報活動は平成28年度で31回テレビ放送しました。

●あぐりキッズクラブは米、黒大豆を中心に農作業体験等のカリキュラムを組み、年間で8講座開講しました。(参加受講生は51名)

9 准組合員の「農」に基づくメンバーシップの強化

●「コミュニティ誌」あぐりOKAYAMAの発行、農産物直売所での産直まつりの開催

●女性部の平成28年度部員数は3,376名となりました。

また、女性部員の基盤を拡充する取り組みとして、次世代部員の加入促進を行った結果、44名が集い女性部の新たな内部組織「フレッシュミズ部会」を設立することができました。

●青壮年部に米麦、野菜、果樹、畜産の分科会を設立しました。

また、3月7日、青壮年部員17名がクミアイ化学で農薬の製造等、神戸税関で輸出に関する法律等について学びました。

●青壮年層の担い手による活動は、城下マルシェ参加、バスツアーによるメロンハウス見学・収穫体験の受入(27名)、足守メロンまつりへの参加、あぐりキッズによるバターづくり・トウモロコシ収穫体験(34名)を行いました。